Rassegna stampa

Il processo produttivo del credito e le forme di finanziamento.

Sai come ti valutano banche e finanziatori?

Autore: redazione
Data: maggio 2018
Fonte: Cerved.com

Finanziamenti alle imprese: facili se si è grandi, molto più difficili se si è realtà medio piccole. Le leggi del mercato economico-finanziario, infatti, malgrado i forti cambiamenti in atto, continuano a privilegiare l'accesso al credito per chi può mostrare un cospicuo storico di informazioni.
I finanziamenti alle imprese, soprattutto a quelle aziende di medie e piccole dimensioni sono una questione molto più complessa, a maggior ragione per chi non è in grado di presentare una situazione di solidità patrimoniale.
A confermarlo i dati indicano che, rispetto alle PMI, le imprese più grandi, per cui le controparti hanno un maggior volume di informazioni, pagano meno il credito delle banche e dispongono di condizioni più vantaggiose nel credito commerciale.
In tale contesto, acquista sempre più importanza la capacità delle imprese di comunicare chiaramente e puntualmente informazioni quantitative e qualitative sulla loro attività per agevolare la banca nei finanziamenti alle imprese. Quindi, se operi sul mercato con una piccola e media impresa sai quanto è difficile accedere al credito delle banche. Conoscere le regole del gioco ti permette di avere più chance.

Il punto di partenza per ottenere #piùcredito è comprendere come ti valutano banche e finanziatori. Ecco che entra in campo la Guida realizzata da Cerved e Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza che, capitolo per capitolo ti spiega come:

1. Parlare con gli istituti di credito: individua il fabbisogno finanziario della tua impresa e presentarti in modo adeguato per facilitare il dialogo. Analogamente a quando ti presenti ad un potenziale cliente o fornitore, anche nei confronti della banca devi prima di tutto dimostrare di voler agire per la continuità aziendale, spiegare che l'azienda ha le risorse e le caratteristiche per stare sul mercato, che la proprietà crede nell'impresa e continuerà ad investire, che esistono competenze per la crescita e lo sviluppo dell'attività. Quindi, il primo passo per instaurare un corretto dialogo con la banca è presentarti con il vestito della festa per favorire i finanziamenti alle imprese.
2. Analizzare il tuo bilancio per rispondere alle domande della banca: metti a fuoco il tuo bilancio, analizza i tuoi conti sapendo su cosa si focalizzerà la banca. Verifica quanto disti da una situazione ottimale di equilibrio economico e equilibrio finanziario: queste sono due componenti imprescindibili per rimanere sul mercato e possono essere analizzate tramite il calcolo di indici che sono fondamentali nel processo di valutazione del tuo merito di credito da parte della banca.
3. Minimizzare il rischio di credito: il rischio di credito generato dal portafoglio clienti rappresenta una delle principali cause che possono determinare per l'impresa, soprattutto se medio-piccola, una crisi di liquidità. Quindi, se ottimizzi la gestione del tuo portafoglio clienti in termini di scaduto, performance di pagamento, livello di esposizione, puoi tenere sotto controllo il rischio di credito commerciale.
4. Gestire la liquidità con la pianificazione finanziaria: la banca è interessata a conoscere i flussi finanziari della tua impresa e le informazioni che da essi derivano sono così importanti da poter condizionare il successo o il fallimento della richiesta di finanziamenti alle imprese. Lo strumento che ti consente di gestire correttamente la liquidità e di tenere sotto controllo le entrate e le uscite monetarie è la pianificazione finanziaria.
5. Scrivere il curriculum vitae della tua impresa: la prima cosa che devi fare per farti conoscere dalla banca è quella di fornire il curriculum vitae della tua impresa che, oltre all'anagrafica, descriva l'attività, la storia, l'andamento nel tempo e le previsioni per il futuro. Le informazioni che devono comporre il tuo curriculum vitae aziendale sono preva-

lentemente di carattere qualitativo e riguardano l'impresa, il management, il settore e il prodotto, il mercato, le performance storiche e le strategie future.

6. Facilitare l'accesso al credito sfruttando l'opportunità delle garanzie: quando richiedi un finanziamento, è possibile che la banca a cui ti rivolgi ti chieda di fornire una garanzia. E' importante sottolineare che le garanzie non modificano l'esito dell'analisi dell'azienda e dell'operazione proposta, ma contribuiscono ad attenuare il rischio finanziario a cui si espone la banca erogandoti il credito, aumentando le possibilità per l'istituto finanziario di rientrare del capitale prestato. Per questo motivo, non intavolare la trattativa per un finanziamento a partire dalle garanzie, perché se secondo la banca l'operazione non è sostenibile o la capacità di rimborso della tua azienda non è sufficiente, la risposta sarà sempre negativa.
7. Migliorare le tue performance e quindi le informazioni alla base del rating: la banca sintetizza tutte le informazioni in suo possesso ed esprime un giudizio sull'affidabilità dell'impresa tramite il rating. Nel dettaglio il rating indica la probabilità che un'impresa che richiede un credito sia solvibile e quindi in grado di restituire il denaro preso in prestito. Migliore è il giudizio assegnato alla tua impresa, maggiore è la possibilità che tu possa accedere al finanziamento e ottenere migliori condizioni in termini di tassi di interesse. Considerate le difficoltà, soprattutto per le micro e piccole imprese, ad accedere al credito, se conosci i fattori che determinano il rating puoi cercare di migliorarli per ottenere un finanziamento bancario e pagare costi meno elevati in termini di tassi di interesse.
8. Presentarti ai finanziatori non bancari: grazie all'innovazione tecnologica e legislativa sono nati canali di finanziamento paralleli a quelli bancari come i fondi di private equity, i mini-bond o il crowdfunding, che possono aiutarti a soddisfare pienamente il bisogno finanziario della tua impresa, anche quando la banca da sola può avere difficoltà a rispondere alle tue esigenze. Anche in questo caso è fontamentale la valutazione delle imprese.